

报企携手 共创辉煌

——热烈祝贺企业家日报河南部分企业座谈会隆重召开

■ 本报驻河南首席记者 李代广 摄影 孙永合

编者按

4月22日至25日,企业家日报社在河南省新乡市金龙大酒店召开河南部分企业座谈会,河南省委办公厅原副主任、河南省社科联原党委书记、河南省邙荡商会名誉会长、坚持25年如一日订阅本报的忠实读者赵德山,双汇集团新闻发言人、双汇发展副总裁宋保国,金龙精密铜管集团党委副书记、副总裁冯方,河南能源集团宣传部副部长周健,河南郑金所网络科技有限公司董事长李泽恒,金星啤酒集团公共关系总监闫亚磊,亿资实业(上海)有限公司董事、首席运营官鲁丽锋,禹州大唐钧瓷文化有限公司总经理郭永军,郑州妙味食品公司董事长卢太刚等企业相关负责人参加了座谈会。河南仰韶酒业有限公司、河南宋河酒业有限公司、冷谷红葡萄酒股份有限公司、河南后羿集团等相关企业为座谈会提供了支持。

座谈会后,与会者专程到河南鲜易控股公司进行了参观考察,鲜易控股党委书记、董事长朱献福介绍了鲜易发展情况。

宋河酒业独揽“2015 河南酒业年度总评榜”六项大奖

量最多、总体分量最重的企业,成为多家媒体共同关注的焦点企业。

一直以来,宋河秉持着“为消费者酿好酒”的朴素理念,不断夯实企业实力,专注于口感、用品质说话,其首创的“自然香”型正是宋河人将老子哲学与酿造工艺的完美结合,深得消费者喜爱,年销售收入连续十四年稳居豫酒第一,这无疑是市场和消费者对宋河人最好的认可。

宋河累计储备原酒近4万吨,年产原酒3万吨,原酒发酵池15000余条,原酒生产班组150多个,占省内同行总数的60%。这些无疑都是为宋河的口感和品质保驾护航。尽管规模不断扩大,但宋河酒业始终坚持只选取最好的优质原料,用规模提升质量,为消费者奉献品质最完美的宋河酒。

此次河南总评榜宋河各项大奖的获取,标志着宋河酒业生产的系列产品已深受行业 and 消费群体的认可与好评,企业形象更加深入人心,是对宋河精修自我的又一次肯定。

荣耀加冕,金星啤酒“挑战2016”更添动力

现社会和谐、文明进步的共同目标积极发挥光和热。

金星原浆啤酒从去年2月上市至今,凭借独特的产品品质,赢得了广泛的市场认可和消费者口碑,单品销量始终保持持续上升的旺销势头。今年,金星啤酒将继续启动河南市场,实现金星原浆啤酒在全国市场更全面、更深度的覆盖。布建470家以上单品易拉罐大客户;全国客户布建3900多家,流通经销商1270家,餐饮经销商2180家;打造千吨级客户2600家以上。计划建设18万吨吨,30个5000吨,55个千吨吨,全国核心客户计划达到3980家,餐饮网点突破1000家,突出重点市场的局部影响力。

搭建供应链信息一体化“神经中枢” 河南郑金所网络科技有限公司全力服务本土核心大企业

五前夕,河南最大民营企业、金龙精密铜管集团的财务中心人员正在通过基于互联网研发搭建的财务共享和税务对账平台票易通与上下游企业进行财务结算和税票在线核对,记者看到,过去实施传统邮寄人工核对税票的现象不见了,而票易通可在分分钟实现税票的在线认证核对,快速提升了企业供应链的资金运转效率和上下游财务管理。

据票易通开发运营商河南郑金所网络科技发展有限公司负责人表示,票易通主要围绕核心企业的供应链上下游管理、供应链信息一体化、供应链票据共享等研发和搭建的数据信息平台。这个系统平台基于数据模型通过对企业的生产、销售、能耗、人才、税票等明细数据的全自动、全天候、全链条的挖掘分析,生成真实客观的数据影像,依托核心技术票易通,通过对企业计算分析,实现企业信用的数据化,为核心企业提供高效、智慧、安全、真实的供应链信息数据。

据公开信息显示,金龙铜管是中国500强企业,是国内乃至全球铝管行业的龙头级企业,主导产品为高精度光面铜管、高效内螺纹铜管、高效外翅片铜管、铜覆铝管、铜合金管、铜毛细管、铜管组件等系列产品。2015年销售收入为351亿元。

如此大块头的企业什么理由青睐票易通呢?据金龙铜管财务中心相关负责人表示,票易通系统平台主要为企业带来至少以下几种价值:一是税票的电子化实现,减少人工操作和失误,提高财务和税务效率;二是企业上下游的集中管理,实现供应商财务共享,对企业交易来往实现精准到位;三是通过供应链金融操作,可实施低成本融资,实现资金流的高效利用,降低企业融资成本;四是帮助我们进一步实现企业信息一体化,以客观数据为企业提供决策支持。

据郑金所负责人透露,票易通除了正在服务河南本土的核心大企业,目前还在为海尔、宝钢、华钢等数千家巨头企业提供服务,并且随着企业供应链的不断完善和成熟,核心企业将基于票易通的平台实现供应链金融的布局 and 辐射,实现企业融资成本的大幅降低,进入数据信息价值时代。

冷谷红品牌发展研讨会 助力打造河南品牌

4月8日,第九届中国全面品牌管理论坛暨冷谷红品牌发展研讨会在河南郑州举行,此次论坛旨在贯彻习近平总书记提出的“三个转变”重要指示,以推动“河南制造向河南创造、河南速度向河南质量、河南产品向河南品牌”转变。

冷谷红葡萄酒股份有限公司董事长耿红伟告诉记者:“冷谷红葡萄酒具有四大特点,即黄河流域得天独厚的地理环境、冷谷红百年传统酿造技艺、品质优异的原料和独树一帜的精美包装。我认为,品牌观念主要体现在产品品质、品牌保护与宣传推广”四个方面,冷谷红始

终坚持“质量兴企、创新立企”的指导思想,下一步将努力打造知名品牌,不断强化品牌美誉度。”

河南省酒业协会会长熊玉亮在会上表示:“未来豫酒品牌发展要在品质、典型性和个性化方面做文章,希望河南人要加强自信,更加信赖自己生产的产品,共同为河南品牌推广到全国乃至全世界。”

会上,各位专家就中国全面品牌管理和冷谷红品牌发展问题各抒己见,为现场嘉宾呈现一场精彩的思想盛宴。

双汇集团:“十三五”预进世界500强

4月28日,河南省深入实施商标品牌战略工作会议在郑州召开,河南双汇发展股份有限公司副总裁宋保国,作为实施商标战略先进单位典型代表进行了发言。

宋保国在发言时说,多年来,双汇集团以“消费者的安全与健康高于一切,双汇品牌形象和信誉高于一切”为质量方针,把质量和服务作为企业品牌的根本,坚定不移地实施商标品牌战略,从河南走向全国,从中国走向世界,实现了一次次的辉煌跨越。

从上世纪80年代以来,在董事长万隆的带领下,双汇集团坚持走规模化发展、品牌化经营、产业化联动之创新之路,开拓了中国肉类品牌,由一个资不抵债的小型肉联厂“发展成了全球最大的猪肉食品企业,成为有全球影响力的跨国公司。

2013年,双汇母公司万洲国际以71亿美元收购美国史密斯菲尔德公司,创下了中美历史上最大的并购案;2015年9月,董事长万隆陪同国家

美国国会议员到金龙集团美国工厂参观

美国当地时间4月25日,美国国会议员 Terri Sewell 女士、托马斯威尔市市长 Sheldon Day 先生、松山市市长 Roberta Jordan 先生以及威尔考克斯县议会主席 John Moton 先生等一行十余人到集团金龙美国铜管工厂参观,就相关事项达成共识。

在双方座谈交流中,金龙集团副总裁董志强指出,金龙平等对待所有员工,没有任何种族之分,在发展的同时,金龙工厂还积极参与当地的社区活动,与当地社团合作,并支持本地商业,为当地提供了300多个就业机会,并希望将来让他们加入管理层发挥领导才能。Terri Sewell 女士对金龙的做法

河南鲜易控股党委副书记王娟走进“中原女性大讲堂”

5月5日下午,“中原女性大讲堂”启动仪式暨首场报告会在省人民会堂举行,来自省内的多位创业女性代表与大家分享了自己的创业故事。省党委副书记邓凯发表了重要讲话,中国国际经济交流中心副理事长兼秘书长、河南省总工会主席张大卫作首场报告,省妇联主席邵秀娟主持报告会,鲜易控股党委副书记王娟等女企业家应邀参与本次大会并发言。

本次分享会由大河网在线直播,全省各级妇联组织了在线观看。

邓凯副书记指出,在“全省开办”中原女性大讲堂”,是深入贯彻落实中央、省委党的群团工作会议精神,创新培育和践行社会主义核心价值观的有效方式,打造妇联“坚强阵地”和“温暖之家”的有力举措,对于加强妇女思想引领、提升妇女素质能力、凝聚妇女智慧力量,进一步推动中原崛起河南振兴富民强省具有十分重要的意义。并强调各级妇联组织要精心组织实施,各级各部门和社会各界要大力支持帮助,共同营造“大讲堂”持续发展的良好氛围。

随后,河南省委副书记邓凯、河南省总工会主席张大卫、省委宣传部副部长李宏伟共同启动了“中原女性大讲堂”。

启动仪式结束后,中国国际经济交流中心副理事长兼秘书长、省总工会主席张大卫作了《关于新经济的几点思考》的报告,从“新经济”的提出、什么是“新经济”、“新经济”与流通革命、“新经济”的几点表现四个方面对新经济进行了阐释。

在报告中,张大卫前后共三次以众品作为案例进行分析,并提到鲜易获得总理“高手在民间”、“时代的弄潮儿”、“不仅仅是三方物流,是第四、五、六方物流”等多次点赞,他本人前段时间亲自到公司调研,为公司在温控供应链方面的成就给予了高度评价。

在“新经济”与流通革命方面,张大卫讲到“第三次工业革命时期,促进了新一轮物流的变革,出现了现代物流业态,比如食品业业的转型升级,从原来的传统制造向温控物流的变革,而且众品已经走向了智慧物流。”在报告的最后,张大卫建议有关部门到河南考察物流业在河南的发展,尤其是众品的发展理念。

大会的最后一项是创新创业女性代表分享创新创业故事,河南保联集团总裁徐平、鲜易股份有限公司党委书记王娟、濮阳市网络创业女性周西子、康利达集团董事长蒋景霞和大家进行了分享。

王娟书记从鲜易控股的转型升级分享了公司创新创业故事。

鲜易控股定位于产业互联网平台,以产业生态为基础,以大数据为纽带,以高端资源要素交易为保障,致力构建智慧生鲜供应链生态圈。

鲜易控股定位于O2O生鲜供应链服务商,运营鲜易网、冷链马甲线上交易平台,并提供温控供应链线下专业服务和增值服务。众品股份定位于生鲜食品产业链服务商,产业链涵盖第一、二、三产业,集聚了众多大小中小微企业。

公司经历了从生产型企业到服务型企业再到



●河南省委办公厅原副主任、河南省社科联原党委书记、河南省邙荡商会名誉会长、坚持25年如一日订阅本报的忠实读者赵德山



●双汇集团新闻发言人、双汇发展副总裁宋保国



●金龙精密铜管集团党委副书记、副总裁冯方



●禹州大唐钧瓷文化有限公司董事长张冠军



●亿资实业(上海)有限公司董事、首席运营官鲁丽锋



●禹州大唐钧瓷文化有限公司总经理郭永军



●32度极茶叶报道